

## Article

---

« Bilinguisme, langue dominante et réseaux d'information »

Marc Lavoie

*L'Actualité économique*, vol. 59, n° 1, 1983, p. 38-62.

Pour citer cet article, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/601042ar>

DOI: 10.7202/601042ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

---

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

---

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : [info@erudit.org](mailto:info@erudit.org)

# BILINGUISME, LANGUE DOMINANTE ET RÉSEAUX D'INFORMATION\*

Marc LAVOIE

*Département de science économique,  
Université d'Ottawa*

L'auteur présente et critique l'approche économique traditionnelle de la langue telle qu'on la retrouve chez Albert Breton et Jean-Luc Migué, et implicitement chez H.G. Johnson. Il souligne les conditions extrêmement restrictives qui sont implicites à ces analyses et qui sont contradictoires avec le monde réel et la réalité canadienne. L'auteur tente de démontrer que cette approche peut conduire à des conclusions toutes différentes des conclusions généralement présentées en admettant des postulats plus proches de la réalité.

---

## *Introduction*

La question du nationalisme économique a surtout fait surface au Canada dans le cadre de nos échanges commerciaux avec les États-Unis. Encore récemment, dans les années soixante, beaucoup d'énergies étaient employées à démontrer les avantages ou les coûts de l'intégration continentale, du tarif canadien, de l'investissement étranger. Avec l'avènement des négociations du GATT, le tarif ne semble plus constituer une barrière à l'intégration économique tandis que le gouvernement fédéral semble avoir renoncé à toute velléité de « canadienisation » ou de contrôle effectif de l'investissement étranger. Je ne sais si ceci signifie que le point de vue des économistes du laisser-faire l'a finalement emporté à Ottawa ou si ceci implique que le gouvernement fédéral vient de réaliser l'envergure des contraintes imposées par l'investissement étranger et qu'il renonce à renverser le cours de l'histoire. Quoi qu'il en soit, il est peu probable maintenant que la lutte acharnée que s'étaient livrés les économistes sur ce sujet à partir de la fin de la deuxième guerre mondiale soit jamais ravivée.<sup>1</sup>

---

\* Ce document a été présenté au congrès de l'ACFAS, à l'Université du Québec à Montréal, les 14-16 mai 1982. Je remercie Jacques Henry pour ses très nombreux 'corollaires'; Jac-André Boulet (répondant au colloque) et François Vaillancourt pour les nuances qu'ils ont soulignées; le lecteur anonyme de la revue pour ses commentaires critiques détaillés. Évidemment, ils ne peuvent être tenus responsables des exagérations qui subsisteraient encore.

1. Le point de vue anti-nationaliste sur les échanges internationaux est présenté et critiqué par Stephen Clarkson [1978].

Ces problèmes passionnent d'ailleurs très peu les foules (sauf lorsque leur emploi est en jeu), contrairement à ceux qui concernent la langue et le bilinguisme, qui eux suscitent toujours des réactions très virulentes dans la population, parmi nos politiciens et même parmi les distingués représentants du monde académique, dont on dit pourtant qu'il aime à se replier dans sa tour d'ivoire. Bien que toutes les contributions au débat sur l'approche économique de la langue ne soient pas favorables à l'approche traditionnelle néo-classique, il m'a semblé qu'aucune d'entre elles ne remettait *vraiment* en question les prémisses de l'analyse présentée pour la première fois par Albert Breton [1964]<sup>2</sup>. Le but de cet article est donc d'explicitier les sous-bassements de l'analyse néo-classique de la langue et d'esquisser une vision alternative. En général, je limiterai mes commentaires aux économistes canadiens, sans me référer aux créateurs américains des théories du capital humain, de la discrimination et de l'information, tels Becker, Schulz, Mincer, Stigler, Arrow ou Thurow<sup>3</sup>.

### 1. *Les fondements néo-classiques du nationalisme et de la langue*

Par analyse néo-classique de la langue, j'entends ici le modèle (JBM) élaboré progressivement par H.G. Johnson, Albert Breton et Jean-Luc Migué, modèle qui constitue une version extrémiste de la théorie généralement admise et utilisée par les économistes contemporains. Ces auteurs représentent la quintessence de ce qu'a pu dire l'économie néo-classique sur la langue et le nationalisme. Ces trois économistes utilisent la même méthodologie, les mêmes prémisses et les mêmes analogies. Ils ne diffèrent que sur des détails secondaires, lorsqu'il s'agit d'incorporer quelques faits réalistes. Leurs conclusions reposent en particulier sur les axiomes suivants<sup>4</sup>:

- (1) l'économie est constituée de marchés sur lesquels on peut constater une somme d'offres et de demandes individuelles;

2. Quoique les principaux ingrédients de cette théorie peuvent se retrouver sous la plume de Johnson [1963, p. 19]. Il n'est donc pas étonnant de trouver ce dernier mêlé aux problèmes linguistiques.

3. Le présent article est le reflet de mon étonnement devant certaines assertions lues dans le livre de Jean-Luc Migué [1979] que j'avais eu l'occasion de recenser (*Revue canadienne d'Économie*, août 1981, pp. 533-5; voir aussi la recension d'Yvan Stringer dans *L'Actualité Économique*, avril-juin 1980, pp. 339-41). Récemment, de nombreuses études socio-économiques ont porté sur la langue au Québec: Boulet [1980], Breton et Grant [1981], les publications de l'Office de la Langue française du Québec dont celles de Bernard *et al.* [1980], et Lacroix et Vaillancourt [1981].

4. Le cœur de l'analyse néo-classique *générale* ne diffère guère des axiomes du modèle JBM. Latsis [1976] distingue quatre propositions qui lui semblent constituer l'essence de la théorie traditionnelle. Celles-ci correspondent à mes axiomes (1), (2) et (5); il y ajoute l'axiome de l'information parfaite.

- (2) pour chaque individu, il existe une fonction d'utilité où chaque désir peut être substitué à un autre ; où chaque décision est issue d'un calcul de rentabilité ;
- (3) les marchés fonctionnent selon le mode de la concurrence pure ;
- (4) ceci signifie qu'il n'existe aucune imperfection dans le fonctionnement du marché, si ce n'est que l'information est coûteuse et imparfaite ;
- (5) la solution d'équilibre réalisée par le marché est la solution optimale ;
- (6) à cet équilibre correspond toujours le plein emploi de toutes les ressources ;
- (7) on en déduit que toute intervention gouvernementale est néfaste ;
- (8) tout changement peut se faire instantanément : le temps est un concept abstrait.

Les propositions (1) à (8) constituent des axiomes car elles ne peuvent être démontrées. Ces axiomes n'ont pour objet que de donner un contenu scientifique à des conclusions qui étaient déjà postulées *a priori*. Certains économistes prétendent que ces huit propositions ne servent qu'à élaborer une théorie *axiomatique* de ce que devrait être une situation optimale, et qu'en conséquence on ne peut les critiquer. Indépendamment du fait qu'une telle conception de l'économie pourrait sembler futile, cette interprétation est incorrecte puisque JBM tirent de leurs modèles des recommandations pratiques de politique économique. En cela, leur approche est tout à fait similaire à celle de Milton Friedman qui utilise les postulats de base du modèle d'équilibre général pour justifier des propositions concrètes, et elle est totalement différente de celle d'Arrow et Hahn [1971] qui étudie les subtilités du modèle d'équilibre général pour montrer comme il est peu probable que la main invisible soit efficace. Pour ce qui nous intéresse, aux huit axiomes de JBM on peut opposer les huit propositions suivantes :

- (i) en économie concrète, il existe des valeurs collectives qui ne peuvent s'exprimer par le marché ;
- (ii) pour chaque individu, il existe une hiérarchie des besoins. Certains besoins ne peuvent être comparés aux autres ; chaque individu exprime un besoin d'appartenance et le besoin de se distinguer ;
- (iii) les échanges ne se font pas selon le mode de la concurrence pure mais selon un processus oligarchique ;
- (iv) ceci signifie que l'économie subit de nombreuses distorsions dues à l'existence de relations de pouvoir ;

- (v) le laisser-faire est loin de constituer une situation optimale puisqu'il favorise les pouvoirs établis;
- (vi) le plein emploi des ressources est rarement assuré;
- (vii) on en déduit que l'intervention gouvernementale peut être nécessaire et utile;
- (viii) il faut tenir compte du passé historique: tout changement impose des coûts de transition importants.

Il ne s'agit pas ici de développer un modèle alternatif à la théorie néo-classique. Les propositions (i) à (viii), dont il faut reconnaître qu'elles sont *parfois* intégrées à l'analyse traditionnelle, vont simplement constituer les fondements de notre critique des axiomes néo-classiques de l'économie de la langue, tels que présentés par JBM.

Mais quelles sont les questions que se posent Johnson, Breton et Migué? Ces questions fondamentales sont de deux ordres: (a) Pourquoi existe-t-il une langue dominante et quelles en sont les conséquences? (b) Pourquoi existe-t-il des politiques de francisation et à qui profitent-elles? Nous verrons que leurs réponses à cette deuxième question sont tout à fait similaires aux arguments que l'on peut opposer au nationalisme en général.

## 2. *La langue dominante*

L'analyse de la langue dominante est la partie la moins contestable du modèle JBM sur les questions linguistiques. Selon Albert Breton [1978a], tout apprentissage d'une langue, qu'il s'agisse de la langue maternelle ou de langue seconde, constitue un investissement dans son stock de capital humain. De plus, de même que la monnaie permet de supprimer une grande partie des coûts de transaction, l'existence d'une *lingua franca*, une langue dominante, permet de minimiser les coûts de communication, c'est-à-dire de minimiser l'investissement dans les langues qui est nécessaire à la communication et aux échanges entre les peuples.

La théorie économique justifie donc aisément l'émergence de langues dominantes: celles-ci permettent davantage de transactions à un coût moindre. Mais comme le précisent Breton et Mieszkowski [1977, pp. 269-70], l'analogie entre communications et échanges commerciaux ne s'arrête pas là. Chacun conviendra que l'utilisation du dollar américain comme monnaie internationale confère aux États-Unis un droit de *seignuriage* puisque ceux-ci peuvent, lorsqu'ils importent des biens réels, les échanger contre des actifs monétaires sans contrepartie réelle, alors que les autres pays doivent concéder des biens réels ou un droit de propriété sur la production nationale. Aussi longtemps que le dollar américain reste monnaie internationale, l'importation de marchandises ne comporte

qu'un faible coût réel pour l'économie américaine, puisque le stock de monnaie américaine entre les mains des exportateurs étrangers a une faible probabilité d'être jamais transformé en d'autres monnaies. De même, l'utilisation de l'anglais comme langue des communications permet à ceux dont la langue maternelle est l'anglais de bénéficier de tous les avantages offerts par cette *lingua franca* sans avoir à en subir aucun coût. Les anglophones bénéficient d'un droit de seigneurage, car ils n'ont pas à investir dans une langue seconde. Cet investissement a déjà été fait lors de l'apprentissage de la langue maternelle. Ainsi, si les bénéfices de l'usage d'une langue « universelle » profitent à tous, le coût en est entièrement reporté sur les pays ou les communautés non anglophones.

Il reste alors à expliquer pourquoi l'anglais, ou toute autre langue dans le passé, est devenu langue dominante. C'est là que la théorie traditionnelle va se trouver malmenée. Alors que généralement, on suppose que le marché permet de respecter les goûts et les préférences de chacun, Breton [1977, p. 266] se doit d'admettre que la taille absolue d'une nation peut « forcer » les habitants des autres nations à s'ajuster aux valeurs véhiculées par celle-là<sup>5</sup>. Contrairement à la théorie traditionnelle du commerce international où, bien que les termes de l'échange soient déterminés par les conditions régnant dans le pays dominant, la spécialisation profite principalement aux petits pays, l'émergence d'une langue dominante profitera surtout aux pays de grande taille, indépendamment de leurs qualités intrinsèques. Des considérations strictement économiques peuvent justifier l'apparition de langues dominantes ; elles ne peuvent expliquer l'émergence d'une langue dominante *particulière*, sinon par la contrainte<sup>6</sup>:

*« One of the most important, if not the most important, factors in determining the dominance of a language is the absolute size or scale of a nation... It is less obvious, but still important, in the case of a large nation that is able to display substantial military power [and] is willing to intervene militarily to advance and guarantee its national interest... There seems to be little doubt that the current dominance of the English language profited considerably from the appearance of the United States on the world scene as the prevailing military and diplomatic power after the 150 years in which Britain occupied essentially the same position »* [Breton et Mieszkowski, 1977, p. 266].

L'anglais en tant que langue dominante n'a donc rien à voir avec de prétendues lois du marché : ce n'est que le résultat de contraintes imposées

5. Par exemple, les valeurs américaines nous sont transmises parce qu'il en coûte beaucoup moins cher d'acheter une émission de télévision américaine (même post-synchronisée) que de créer notre propre émission canadienne. Comment une entreprise privée peut-elle incorporer le coût social ? Le consommateur est « contraint » de consommer des émissions et des films américains.

6. Lacroix et Vaillancourt [1981, p. 18] se réfèrent à Breton et Mieszkowski pour expliquer l'apparition d'une langue dominante, mais ils semblent avoir omis l'élément essentiel de leur explication : la contrainte.

par un ordre militaire monopoliste<sup>7</sup>. Aucune loi économique ne justifie le seigneurage consenti aux natifs des pays anglophones. Au contraire, pour éviter que les résidents de ces pays ne profitent indûment des distorsions créées par les rentes que le monopole militaire peut générer à l'égard d'une langue dominante, la théorie économique pourrait recommander l'adoption, en tant que langue universelle, de la langue d'un petit pays marginal, ou d'une langue nouvelle, l'*esperanto* par exemple. Il n'est pas inconvenant de prétendre que, dans le passé, une telle attitude a été adoptée tout autour de la Méditerranée à l'égard du grec<sup>8</sup>.

La conséquence la plus marquante de la loi de la langue dominante, l'anglais étant actuellement cette langue « universelle », c'est que le taux de rendement généralement espéré pour l'apprentissage d'une langue seconde autre que l'anglais sera bien moindre que le taux de rendement anticipé grâce à l'étude de l'anglais (cf. Breton et Mieszkowski [1977, p. 270]). Ceci expliquerait le peu d'intérêt des anglophones pour les langues étrangères. Au Canada, par exemple, la situation est très claire à cet égard<sup>9</sup>. En 1971, hors du Québec, les francophones exclus, on constate qu'environ 3,3% de la population est officiellement bilingue (français-anglais). Par contre, presque quatre francophones hors Québec sur cinq sont bilingues. Si on excluait le Québec et le Nouveau-Brunswick, près de neuf francophones sur dix apparaîtraient comme bilingues. Au Canada, hors du Québec, il ne fait aucun doute que l'anglais est la langue dominante et que les francophones y paient le coût du bilinguisme. Des études fondées sur le même recensement ont même montré que bien des francophones hors Québec avaient poussé plus loin leur apprentissage de la langue dominante puisqu'ils en étaient venus à perdre l'usage de leur langue maternelle (Castonguay, 1974). Comme le précise Albert Breton lui-même, « le capital linguistique se déprécie lorsqu'on oublie une langue faute de la parler » [1978a, p. 2].

Par contre, au Québec, bien que les francophones représentent les trois quarts des bilingues québécois, on peut noter que les anglophones et les allophones sont davantage bilingues que les francophones. Ainsi en 1971, au Québec, le coût du bilinguisme serait partagé. On peut donc en déduire que si l'anglais est la langue dominante au Canada, il n'en va pas de même au Québec, où la situation apparaît assez ambiguë, du moins en 1971, puisque l'investissement dans la langue seconde anglaise ou française paraît suffisamment rentable pour inciter un tiers et un quart de la

7. Dans les pays de l'Europe de l'Est, la langue universelle est le russe.

8. Breton [1978a, p. 11, n. 8] donne lui-même l'exemple d'une langue *franca*, mélange d'italien, de français, d'espagnol, de grec et d'arabe.

9. Les chiffres qui suivent ont été compilés par l'auteur dans *The Charlatan*, 13 février 1976 à partir du bulletin spécial de Statistique Canada, *Population : Statistiques sur la stabilité et l'instabilité linguistique* (1971), cat. 92-776 (sp. 6), août 1975. Voir aussi Beaujot [1979].

population québécoise anglophone et francophone respectivement à apprendre la seconde langue officielle. Il faut noter qu'à cette époque, le gouvernement québécois n'était directement intervenu ni par la loi 22 ni par la loi 101, si bien qu'on pouvait attribuer l'attraction du français aux simples forces du marché, c'est-à-dire au compromis résultant de la dominance exercée par la majorité francophone au Québec et de l'attraction de l'anglais, langue dominante de l'Amérique du Nord<sup>10</sup>.

### 3. *La politique économique des langues officielles*

Les théories de Johnson, Breton et Migué partent du principe que toute intervention gouvernementale est néfaste. Donc, toute politique nationaliste ou linguistique pénalise l'ensemble de la population. Ceci est dû au fait que le marché fournit toujours l'allocation optimale alors que l'intervention étatique favorise toujours une minorité au détriment de la majorité. C'est d'ailleurs le thème du récent livre de Jean-Luc Migué [1979]. Celui-ci y reconnaît que « le marché a aussi ses défaillances » (p. 63). Mais ceci est vite oublié car la politique favorise la défense des intérêts particuliers, qui ont beaucoup à gagner du passage d'une certaine législation, tandis que l'ensemble de la population a peu à perdre, le coût de cette législation étant dilué. On en déduit que des politiques d'intervention sont contraires aux intérêts des travailleurs et de la population en général. Migué justifie ainsi son opposition aux politiques linguistiques ou nationalistes. L'argument n'a rien de nouveau. Déjà en 1965, Harry Johnson, en se référant à Anthony Downs, pouvait écrire :

*« [An] asymmetry arises from the concentration of producer interests and the dispersion of consumer interests, which makes it easy to organize lobbies for producer interests and difficult to organize them for consumer interests. The relevance of this asymmetry for nationalism is that nationalist policies tend to concentrate on specific producer interests, whereas their costs are dispersed thinly over the mass of consumers... »* [1965 p. 175].

À cette hypothèse, Albert Breton [1964, p. 378] a intégré le concept de pouvoir organisationnel. Le nationalisme se traduit par l'étatisation (ou par la nationalisation, dans le sens de « canadianiser ») des moyens de production, ce qui confère à ses détenteurs le pouvoir d'engager les gestionnaires de leur choix, c'est-à-dire les indigènes. Les bénéfices de cette politique reviennent aux gestionnaires nouvellement employés, alors que les coûts doivent être subis par l'ensemble des consommateurs. L'exemple typique qui nous est donné par Breton est l'erreur tragique que fut la nationalisation de l'électricité au Québec et le monopole accordé à Hydro-Québec. Cette illustration du nationalisme n'est en fait qu'une illustration

10. Les articles de Castonguay [1979, p. 10], Beaujot [1979] et Bernard *et al.* [1980, p. 33] soulignent que davantage de Québécois, en nombres absolus, transfèrent du français vers l'anglais que de l'anglais vers le français. Mais en chiffres relatifs, c'est l'inverse qui est vrai.



du nationalisme linguistique et elle nous plonge directement dans le cœur de notre sujet car comme le dit Albert Breton :

*« ...Jobs which were previously occupied by English-Canadians will now be occupied by French-Canadian engineers and managers and... new job opportunities will be created for French-Canadian managers and engineers »* [1964, p. 384].

La nationalisation de l'électricité par Hydro-Québec aurait donc conduit à une meilleure situation financière pour les gestionnaires et les ingénieurs francophones. Mais parce que Breton [1964, p. 380] *postule* qu'une politique nationaliste ne peut accroître le revenu national, il en déduit que les intérêts particuliers, c'est-à-dire l'élite, bénéficieront de revenus monétaires supérieurs aux dépens de la classe laborieuse. Breton en déduit aussi que si elles sont rationnelles, les classes populaires seront réfractaires aux idées nationalistes puisque celles-ci leur sont monétairement défavorables; en particulier au Québec, elles seront réfractaires à l'idée d'indépendance. Tout travailleur votant pour un parti prônant la souveraineté ou des politiques nationalistes serait donc irrationnel<sup>11</sup>. Nous verrons plus loin que cette « rationalité » des classes laborieuses ne dépend pas directement de facteurs monétaires.

Le nationalisme peut s'exprimer autrement que par des nationalisations. Depuis les années 1970, les gouvernements québécois ont légiféré dans le domaine de la langue, par les lois 22 et 101. Migué est celui qui a pris la position la plus extrême à cet égard. Selon celui-ci, l'imposition du français comme langue officielle puis comme langue de travail, et la fréquentation quasi-obligatoire des écoles françaises pour les enfants dont les parents n'auraient pas eux-mêmes fréquentés une école anglaise québécoise, constituent l'équivalent d'un tarif à l'importation des ressources humaines (managers et ingénieurs). Celui-ci, en augmentant la désu-

11. Évidemment, comme Albert Breton lui-même l'indique [1964, p. 381], il existe parfois un lien entre socialistes et nationalistes puisque chacun de ces groupes veut nationaliser quelque chose. Le Parti Québécois en est un exemple. On pourrait donc dire que les électeurs ouvriers qui votent pour le P.Q. votent pour ses aspects socialistes et non pour ses idées souverainistes. Mais ceci ne fait que confirmer l'irrationalité des travailleurs puisque la théorie de l'intervention étatique vue par Johnson, Migué ou Breton démontre que seul le libéralisme conduit au maximum de bien-être pour la population. C'est le paradoxe. Le travailleur est « protégé » par le marché. Les suppôts du capitalisme sont les véritables défenseurs du prolétariat, tandis que les nationalistes prônent une redistribution régressive du revenu! Soit dit en passant, comme le souligne Mel Watkins [1978, p. S109], Breton fait beaucoup de millage avec un petit sondage qui démontrait que les québécois gagnant davantage que \$6000 par année étaient les plus favorables au séparatisme [1964, p. 381]. S'il faut en croire Johnson [1975, p. 190], la méthodologie moderne de l'économie positive exige, pour démontrer qu'une théorie est fausse, d'en donner la preuve empirique. Si ce critère de l'école de Chicago est valable, et si l'on se rappelle l'exemple de l'Hydro-Québec, il ne reste plus grand-chose de la théorie de Breton puisqu'un sondage d'une envergure beaucoup plus grande (le référendum québécois de 1980) a montré que dans la ville de Montréal, ce sont les quartiers les plus populaires (Saint-Jacques, Ste-Marie, Maisonneuve) qui se sont avérés les plus séduits par l'idée de souveraineté.

tilité marginale du travail des cadres «étrangers», diminue le nombre de ceux qui acceptent de travailler au Québec, au bénéfice des heureux gestionnaires francophones qui profitent de la rareté artificielle de leurs qualifications. Cette rareté conduit à une baisse de la productivité globale de l'économie québécoise.

« Au total si la politique linguistique québécoise a pour effet d'augmenter l'usage du français, le résultat souhaité se fera à un double prix : d'abord au prix d'une baisse nette du P.N.B. et en deuxième lieu au prix d'un transfert de revenu ou de richesse de l'ensemble des travailleurs en faveur de l'élite managériale et professionnelle francophone » [Migué, 1979, p. 121].

Ces conclusions sont tout à fait similaires à celles de Johnson et Breton concernant le nationalisme<sup>12</sup> : tout y est, la baisse de la production, le transfert vers les classes favorisées. Bien sûr, on pourrait se demander de quel droit on peut appeler « tarif » une réglementation qui s'assure que les fonds publics sont utilisés pour que les citoyens d'un état soient instruits dans la langue de cet état. Il ne viendrait guère à l'esprit des gens de prétendre que la langue française constitue une barrière tarifaire en France, ou à Genève. On peut aussi se demander ce que constituerait une guerre des tarifs de la langue. Mais même en acceptant la pertinence de ce type d'analyse, il faut vite se rendre à l'évidence : les conclusions n'ont aucune espèce de justification, théorique ou empirique, à moins de supposer que l'économie réelle fonctionne selon le mode des modèles d'équilibre général que Walras présentait pourtant comme une parfaite utopie. Mais hors de celle-ci, il faut bien supposer qu'il existe des distorsions, dues à la discrimination, au manque d'information, à des effets de dominance, à des rentes issues d'anomalies passées. Ce qui est étrange, c'est que les auteurs néo-classiques reconnaissent ces aspects de la réalité, mais uniquement pour soulager leur conscience et non pour les incorporer à leur analyse et surtout à leurs conclusions. Ainsi, Migué [1979, p. 123] reconnaît l'existence d'une information imparfaite sur le marché du travail mais ceci ne l'empêche pas de rejeter toute législation linguistique. Sur ce sujet, il faut citer un long passage de H.G. Johnson, ce passage illustrant tellement bien l'incohérence entre la modélisation et la réalité :

*« The result of nationalizing jobs is not, of course necessarily merely a transfer of income among nationals. If previously there has been genuine discrimination against nationals... there will be a genuine transfer of income from foreigners to nationals, since discrimination against nationals in employment gives foreigners a source of monopoly gain at the expense of nationals. It is always difficult to determine, however, whether the employment of non-nationals represents discrimination against nationals or reflects*

12. Ainsi Johnson [1965, p. 179] écrit : « ...Nationalizing jobs is a matter of transferring income among members of the national group, with side-effects in reducing aggregate real income by reducing the efficiency of performance ». Selon Dehem [1979, p. 432], seuls les économistes lucides reconnaissent que la loi 101 ne profite qu'aux nantis.

*their inferior quality; under competitive conditions, there is a presumption in favor of the latter assumption* » [1965, p. 179].

Ce que Johnson reconnaît, c'est qu'en présence de distorsions, la théorie élémentaire du commerce international ne tient plus. En présence de distorsions, les propositions élémentaires de Breton, Johnson ou Migué n'ont plus aucune validité car un tarif peut permettre d'améliorer le bien-être de la population<sup>13</sup>. En finances publiques, on parlera de taxe ou de subside permettant d'atteindre l'optimum de second rang ou l'optimum de compromis. Il est vrai, nous dit Johnson, qu'il est empiriquement difficile de distinguer entre la discrimination contre les indigènes et le sous-investissement en éducation des indigènes. Mais qu'à cela ne tienne! Nous savons tous qu'en situation de concurrence parfaite, la discrimination est impossible, puisqu'un entrepreneur refusant celle-ci obtiendrait un avantage sur ses concurrents (Migué, 1979, p. 104). Dès lors on pourrait croire que Johnson, en dissociant monde réel et concurrence parfaite, ne peut se permettre de rejeter l'existence de distorsions. Mais Johnson conclut ainsi :

*« The possibility of discrimination apart, nationalizing jobs is a matter of transferring income among members of the national group, with side-effects in reducing aggregate real income by reducing the efficiency of performance »*, [1965, p. 179; l'emphase est mienne].

Il ne fait donc aucun doute que l'hypothèse de la concurrence pure est essentielle au modèle canonique anti-nationaliste. Migué, lorsqu'il affirme que les politiques linguistiques du Québec entraînent la chute de la production, par suite de l'émigration anglophone, se doit de postuler le plein emploi et l'allocation optimale des ressources humaines francophones disponibles. Mais il est clair que si distorsions il y a, ceci ne pourra être le cas. Si ces distorsions existent au détriment des francophones, le passage des lois 22 ou 101, en facilitant l'accès des francophones au monde du travail, permettra à ceux-ci d'occuper des positions plus compatibles avec leurs compétences auparavant sous-utilisées. Ceci peut se résumer de la façon suivante :

*« Une des conclusions qui se dégagent systématiquement de cette théorie [des interventions optimales en présence de distorsions en commerce international] est que, s'il existe une distorsion quelque part dans l'économie (e.g. différences linguistiques), la politique optimale consiste à corriger directement cette distortion là où elle se trouve, par le moyen de taxes ou de transferts appropriés. De ce point de vue analytiquement plus pertinent, il*

---

13. Raynauld et Marion rappellent d'ailleurs, dans leur article sur la disparité inter-ethnique des revenus, que ceci est reconnu depuis longtemps : « Il est possible de démontrer qu'un pays peut augmenter son revenu national en imposant un tarif sur les importations ou une taxe sur les exportations dans certaines conditions » [1972, p. 7, n. 4].

serait facile d'établir que la loi 101 est une politique optimale, car elle intervient directement là où les distorsions linguistiques sont effectives » [Henry, 1978, p. 37].<sup>14</sup>

Cette position est d'ailleurs celle de Breton et Mieszkowski [1975] dans un document dont la partie concernant les politiques linguistiques québécoises n'a malheureusement pas été publiée. Breton et Mieszkowski y admettent en deux endroits (pp. 29-30, 38-39) qu'une législation linguistique peut entraîner une hausse du produit national puisqu'elle corrigerait une sous-utilisation des ressources humaines francophones due aux distorsions passées. Ces deux auteurs reconnaissent que la francisation peut mener à un accroissement du produit national, à une augmentation du produit national allant aux francophones, ou à une diminution du produit national. Ceci ne les empêche pas, eux aussi, de conclure que les travailleurs risquent fort d'apparaître comme les grands perdants de la francisation. En bref, que ce soit Migué, Johnson ou Breton, tous ces auteurs reconnaissent qu'il existe des distorsions, le premier par exemple admettant que la loi 101 peut se justifier par la théorie de l'industrie naissante [1979, p. 118], mais ils préfèrent les ignorer, et retourner à l'étude de leurs huit axiomes de base<sup>15</sup>.

#### 4. *Le véritable enjeu de ces modèles*

La véritable signification de ces modèles de nationalisme linguistique n'a cependant pas encore été abordée, sinon par la longue citation d'Harry Johnson. Dans celle-ci, il introduit la possibilité d'existence d'une main-d'œuvre qui serait qualitativement déficiente. Je dirai que la nouvelle approche de la théorie économique de la langue n'a pour objectif que de démontrer que les agents parlant la langue dominante ont des qualifications supérieures à ceux qui ne la parlent pas. Par *nouvelle* approche, j'entends les récents écrits de Breton [1975, 1978] et de Migué [1979, 1979a]. En langage clair, ceci signifie que les anglophones, ou ceux qui peuvent s'y assimiler, auront des qualifications supérieures aux autres groupes linguistiques. La démonstration se fera, en particulier, pour le Canada. Albert Breton a ouvert la voie à une telle théorie lorsqu'il affir-

14. Les propositions de Léon Dion [1981, pp. 9-10, 40-42] quant à un traitement asymétrique des deux langues officielles sont implicitement fondées sur une théorie de la distorsion.

15. Tous les trucs sont bons pour convaincre le lecteur. Comme l'a fait remarquer Clarkson [1978, p. 49], les économistes néo-classiques utilisant toutes les nuances du vocabulaire pour faire passer leur message. Ainsi pour ce qui est des restrictions concernant la théorie des distorsions, ils diront « il semble que », alors qu'ils seront affirmatifs dans leurs conclusions faisant abstraction de celles-ci. Les sentiments prêtés aux nationalistes seront toujours séditeux. Ainsi Breton écrit : « ...*Language policies are the instruments that are supposed to provide them [the nationalists] with the jobs they lust to obtain...* » [1978, p. 667]. Le verbe *to lust* signifie « convoiter ».

mait : « Certaines personnes seront mieux payées que ce qu'elles valent parce qu'elles sont de la nationalité requise » [1964, p. 378].

Comme le précise Jean-Luc Migué [1970, p. 185], il existait deux façons d'expliquer l'absence des Canadiens français au sein de l'élite industrielle et financière : l'interprétation historique qui reportait l'origine du problème à la Conquête de 1763 ; et la thèse de la « co-optation » des élites (Keyfitz, 1963), où chaque groupe préfère transiger avec des membres de son propre groupe, c'est-à-dire où il y a ségrégation, discrimination ou népotisme. C'est cette dernière que Migué va développer par l'intermédiaire de la théorie de l'information. Celui-ci, en effet, accepte le modèle de la concurrence pure et y adjoint simplement l'hypothèse de l'information imparfaite, ce qui signifie que l'information est coûteuse. Les entrepreneurs sélectionnent donc leurs employés en utilisant des « grilles » qui filtrent les candidats, permettant à ceux-là d'épargner temps et argent.

À ce stade, il importe de distinguer l'argumentation de Migué de 1970 de celle de 1979. Dans son article de 1970, Migué considère que la grille essentielle est constituée par le système éducatif, en particulier l'institution post-secondaire d'origine. Le diplômé francophone québécois est désavantagé par rapport à son collègue anglophone parce que ce dernier peut profiter des réseaux d'information formés par l'ensemble des diplômés issus des universités anglophones nord-américaines ou britanniques. Ces institutions sont intégrées au marché du travail nord-américain, mais plus encore, parce que les grandes entreprises au Québec, qu'elles soient canadiennes ou étrangères, sont contrôlées par des anglo-saxons, une grande partie du marché du travail québécois est isolée des institutions universitaires francophones et intégrée aux universités anglophones du Québec. Il en résulte qu'à qualités égales, l'anglophone sera embauché et promu de préférence au francophone.

Alors que dans l'article de 1970, la productivité des francophones n'était pas directement mise en cause<sup>16</sup>, il n'en va plus de même dans la nouvelle approche. Breton et Mieszkowski [1975, p. 33] ont introduit une idée intéressante : le filtrage des candidats ne se ferait pas tant en fonction de l'origine universitaire mais en fonction d'un critère linguistique, la connaissance de l'anglais (cf. Keyfitz, 1963). Or celle-ci est généralement faible pour les francophones, du moins les francophones qui n'ont pas fréquenté d'universités anglophones. En autant que l'anglais soit la langue de travail de la haute finance et de la grande industrie au Québec, il est clair que les francophones partiellement bilingues *paraîtront* moins

---

16. Migué [1970, p. 192] introduisait un effet diminuant l'offre de qualifications de la part des francophones, mais ceci n'était guère explicite.

compétents que leurs collègues anglophones, ce qui justifie l'existence du filtre<sup>17</sup>.

De là à supposer que les francophones sont effectivement moins compétents que leurs collègues anglophones, il n'y a qu'un pas, que Breton et Mieszkowski n'ont pas hésité à franchir [1975, p. 32]. Ceux-ci imaginent que l'investissement dans l'éducation, en particulier la gestion et le génie, dépend du taux de rendement espéré (l'emploi et la rémunération obtenus) d'un individu, lequel est fonction du taux de rendement réalisé par ses prédécesseurs. Face à la grille linguistique, Breton et Mieszkowski, et après eux Migué, en déduisent que les francophones sous-investiront dans leur capital éducatif puisque les études universitaires, en tous cas dans les domaines de la gestion et du génie, se révéleront non rentables. Il y aura substitution de l'éducation vers d'autres activités.

« Le fait qu'à l'origine l'infériorité de l'investissement-signal d'un groupe ait ses racines dans les préjugés des employeurs n'a d'intérêt que pour les historiens. Même libres de tout préjugé antifrancophone, les employeurs font objectivement face au sous-investissement des Canadiens français en éducation et donc en signalisation » [Migué, 1979, p. 97].

Indépendamment du fait que le sous-investissement en éducation soit ou ne soit pas le résultat d'un taux de rendement anticipé trop faible, problème sur lequel je reviendrai, il faut noter une double incohérence dans la thèse de Migué. Premièrement, celui-ci suppose qu'il existe des réseaux d'information dont les systèmes scolaires et universitaires constituent les fondements. D'autre part, il postule que pour engager leur personnel les entrepreneurs se fondent sur des caractéristiques indépendantes de ces réseaux d'information institutionnels.

« Les firmes [utilisent] la qualité (l'éducation) moyenne d'un groupe ethnique ou racial pour prédire la qualité des individus qui le composent... À la limite, aucun travailleur n'est testé individuellement, l'identité ethnique sert de qualification et les travailleurs du groupe jugé inférieur sont affectés aux emplois non qualifiés » [Migué, 1979, p. 97].

---

17. On peut définir la compétence de deux façons : (a) les qualités techniques intrinsèques d'un individu ; (b) les qualités d'un individu telles qu'elles s'expriment dans un cadre de travail socio-linguistique donné. Dans le texte, je me réfère implicitement à la première définition. Je dirais que la loi sur les langues officielles avait pour objectif de modifier le cadre de travail socio-linguistique de la fonction publique fédérale. Le nouveau cadre de travail devait donner une chance égale aux fonctionnaires des deux principaux groupes linguistiques de démontrer leur compétence selon la définition (b), tandis qu'autrefois la connaissance parfaite de l'*anglais* constituait l'un des principaux critères du mérite, puisque l'*anglais* était la seule langue de travail. On comprend que les fonctionnaires anglophones, généralement inadaptés à un cadre bilingue, aient depuis lors exercé de fortes pressions pour que le gouvernement reconnaisse une nouvelle définition du mérite, celle correspondant à notre définition (a) de la compétence.

Autant la théorie des réseaux est séduisante, autant la théorie dite de la discrimination statistique apparaît comme la justification *a posteriori* d'une situation de fait. Quelle est cette rationalité qui ferait préférer à un employeur les services d'un anglophone avec une neuvième année aux services d'un francophone détenteur d'un diplôme universitaire sous prétexte que deux fois plus d'anglophones ont atteint le niveau universitaire (Bernard et al., 1980, p. 91). Si l'hypothèse de la discrimination statistique avait une quelconque valeur, elle impliquerait que les *individus* qui sous-investissent dans leur capital humain obtiennent le taux de rendement le plus élevé. Dans une société d'ignorants, chacun aurait intérêt à devenir le plus ignorant des ignorants. Migué nage là dans la pure confusion. Il est possible qu'un employeur anglophone soit peu favorable à l'embauche d'un francophone, mais selon la théorie des réseaux ce ne peut être que parce que ce dernier est un diplômé d'une université francophone mal intégrée au monde des affaires et non parce qu'il est canadien français et donc probablement peu scolarisé. Si la théorie des réseaux d'information s'assimile à cette seconde possibilité, alors on peut dire que les filtres utilisés sont si grossiers qu'ils constituent de la pure discrimination.

Celle-ci, et c'est la deuxième incohérence, ne peut se perpétuer, selon Migué, en économie concurrentielle puisqu'un non-discriminant profiterait immédiatement de l'intégration de membres extérieurs à son groupe. De l'autre, il prétend que l'abandon du filtre linguistique par un employeur ne saurait profiter à cet employeur mais serait au bénéfice de l'ensemble des entrepreneurs. Rien ne peut justifier cette seconde assertion. Quant à la première, nous avons déjà vu qu'elle reposait sur l'hypothèse d'un marché de concurrence parfaite. Comparer la dispersion des salaires en Ontario et au Québec, comme le fait Migué [1970], ce n'est mesurer le coût de l'information sur le marché du travail que si la thèse de la discrimination est rejetée. Dans le cas contraire, cette dispersion peut être le symbole de la discrimination puisque le marché québécois inclut des francophones et des anglophones (cf. Hocevar [1975, p. 348])<sup>18</sup>.

Pour conserver leurs conclusions, les partisans de la nouvelle approche sont obligés de supposer qu'il existe une certaine hétérogénéité entre

---

18. Il semble que proposer une explication empirique des écarts de revenus entre différents groupes soit assez difficile. Au congrès de l'Eastern Economic Association (1982), Charles Skoro essayait de montrer que la productivité d'un individu dépend de la facilité qu'ont ses pairs et ses supérieurs à prédire ses réactions. Skoro établissait une relation entre le revenu moyen d'un groupe dominé dans une occupation particulière et le pourcentage d'emplois entre les mains de ce groupe dans cette occupation. Dans le cas des femmes, il obtenait une courbe en U. Skoro en déduisait que là où les groupes de travail étaient homogènes, les problèmes de communications étaient limités et donc la productivité plus élevée. On aurait tout aussi bien pu en déduire que là où le groupe dominé était largement majoritaire, la discrimination était impossible, tandis que là où le groupe dominé était nettement minoritaire, celui-ci avait préféré l'assimilation au groupe dominant.

francophones et anglophones, à savoir que l'éducation des francophones est globalement inférieure à celle des anglophones. Mais même ceci n'est pas suffisant, car ce qui est assez bizarre dans cette théorie de l'information, c'est que les diplômés soient suffisamment rationnels pour constater que l'instruction est peu rentable alors que les employeurs ne se rendent pas compte que leurs employés francophones sont plus productifs que prévu. Les anticipations des employeurs sont indépendantes des informations reçues. Ceux-ci sont totalement irrationnels. Le seul moyen de sauver leur rationalité est de supposer que les *compétences* de chaque groupe linguistique ne sont pas identiques<sup>19</sup>. Il faut revenir à la thèse de la langue dominante. Ceux qui ont été éduqués dans cette langue possèdent un avantage sur les autres puisque les communications se font dans une langue qu'ils maîtrisent généralement mieux. En autant que l'anglais soit la langue de travail au Québec, les anglophones et ceux qui leur sont assimilés posséderont un avantage marqué sur ceux qui ne se sont pas intégrés au monde anglo-saxon, et leurs talents seront plus facilement reconnus.

L'étude de Veltman *et al.* [1979] est très révélatrice à cet égard puisqu'elle démontre que dans la région de Montréal, la caractéristique linguistique déterminante semble être non pas la langue maternelle, mais la langue d'usage, cette dernière symbolisant l'appartenance culturelle. Les hommes dont la langue d'usage à la maison est l'anglais bénéficient, toute autre caractéristique majeure étant prise en compte, de salaires plus élevés que la moyenne. Si l'on suppose que la maîtrise d'une langue est proportionnelle à son usage (Veltman *et al.*, 1979, p. 478) et si l'on suppose que l'anglais est la langue de travail à Montréal, on en déduit que les employeurs sont rationnels puisqu'ils engagent ceux qui, à instruction égale, sont les plus à même de travailler en anglais. Ceux qui investissent dans le capital qu'est la langue anglaise en retirent d'importants bénéfices. Par contre, si l'anglais n'est pas vraiment la langue de travail à Montréal, il faut revenir aux thèses de la discrimination et des réseaux d'information, ces deux explications étant difficilement dissociables. Le succès financier des francophones dont la langue d'usage est l'anglais prouverait alors que l'assimilation au groupe dominant est une condition nécessaire à la réussite sociale à Montréal puisque la connaissance de la langue dominante est une condition non suffisante<sup>20</sup>. Il serait d'ailleurs intéressant de poursuivre le même genre de recherches pour les francophones hors Québec dont on sait que le niveau d'instruction moyen est tragiquement faible bien que leur connaissance de l'anglais soit généralement excellente.

---

19. La question lancinante qui revient alors est la suivante : pourquoi les Québécois ont-ils été contraints de s'exiler aux États-Unis tout au cours de leur histoire et pourquoi des ingénieurs francophones, encore tout récemment, devaient-ils aller chercher un emploi chez notre voisin du sud ? Ceux-là ont-ils imposé une perte au pays qui les a accueillis ?

20. Voir la note 29.



### 5. *De la véritable nature de la langue*

Quoi qu'il en soit, la thèse du sous-investissement volontaire dans le capital éducatif est irrecevable. S'il est exact de dire que les Québécois francophones semblent en général avoir un niveau d'instruction inférieur à celui des anglophones du Québec, il ne faut pas oublier que l'investissement dans l'éducation ne peut se faire *qu'aussi longtemps que la contrainte de revenu le permet*<sup>21</sup>. Là encore, les économistes néo-classiques confondent le monde utopique de la certitude équivalente avec le monde réel où les prêts consentis aux étudiants ne sont pas illimités. L'absence de diplômés universitaires francophones peut ainsi s'expliquer pour des raisons socio-historiques. L'hypothèse du taux de rendement faible dans l'apprentissage de la gestion ou du génie ne peut générer quelque sous-investissement que ce soit, sauf si l'on accepte les traditionnelles hypothèses du comportement du consommateur, avec ses fonctions d'utilité et ses taux de substitution. Or depuis Jeremy Bentham, la psychologie et la sociologie ont fait des progrès, si bien que la validité scientifique de ces courbes d'utilité ou leur soeur, la théorie des préférences révélées, est aujourd'hui remise en question par certains économistes<sup>22</sup>.

L'économie humaniste, fondée sur la psychologie humaniste de Maslow [1972] et sur l'approche sociologique de Baudrillard [1972], prétend que l'Homme n'est ni une machine pré-programmée ni une âme soumise à des pulsions incontrôlables. Toute personne saine cherche à développer sa personnalité, à se réaliser. La personne cherche à *être* et non à avoir pour le simple plaisir d'avoir. Ceci signifie qu'il existe une *hiérarchie des besoins*. Les besoins physiologiques sont prioritaires. Une fois ces besoins assurés, toute personne cherchera à répondre à ses autres besoins, selon l'ordre hiérarchique qu'elle s'est elle-même fixée. La réussite sociale, l'estime de ses pairs, sa propre estime, le sentiment d'appartenance à un groupe, la volonté de se distinguer des autres, sont tous des besoins sociaux. Au-delà, il y a la quête de son identité, de sa raison d'être. Lorsqu'une hiérarchie est établie, les possibilités de substitution sont minces puisque la réalisation de soi ne pourra se faire qu'en gravissant les échelons dans l'ordre fixé. Ceci signifie que, le plus souvent, les besoins

21. La théorie du capital humain, comme celle du revenu permanent, dépend de très fortes conditions. Il faut que l'individu connaisse ses coûts présents, qu'il puisse prédire exactement tous ses revenus futurs dans toutes les occupations alternatives, qu'il n'y ait aucune incertitude quant aux taux d'intérêt futurs, qu'il dispose de possibilités de crédit illimitées au taux d'intérêt courant, et qu'il ne soit pas contraint par des forces institutionnelles ou sociales à abandonner ses études.

22. La théorie des préférences révélées, théorie expérimentale, est en définitive fondée sur l'hypothèse de l'existence d'une carte de préférences. Elle est donc tout aussi métaphysique que la construction plus ancienne des courbes d'utilité. Voir Georgescu-Roegen [1976, pp. 344-6].

d'une catégorie ne peuvent être comparés avec ceux d'une autre catégorie. Le coût d'option est inexistant<sup>23</sup>.

De façon pratique, ceci implique que si des Québécois ont décidé qu'un succès dans le monde des affaires était essentiel au développement de leur personne, le taux de rendement escompté n'aura aucun impact de substitution: les étudiants en gestion ou génie ne mettront pas moins d'efforts dans leur apprentissage. Au contraire, s'ils savent qu'ils devront faire face à une certaine discrimination (volontaire ou non) sur le marché du travail, les étudiants francophones s'assureront qu'ils disposent de toute la compétence nécessaire et même plus, afin de garantir la réalisation de leurs besoins dans l'ordre qu'ils se sont fixé<sup>24</sup>.

Ce point est implicitement accepté par Vaillancourt [1979a, p. 427] lorsqu'il distingue la langue en tant que capital humain et la langue en tant que déterminant et reflet du groupe ethnique. Mais celui-ci hésite alors à soulever ce qui constitue la plus fondamentale des critiques que l'on puisse adresser à Breton et Migué: la théorie néo-classique du comportement du consommateur qui est pertinente à l'*avoir* est appliquée au problème linguistique qui relève principalement de l'*être*. Ce transfert opéré par le modèle JBM est le reflet du désir de tout réifier qu'ont beaucoup de théoriciens néo-classiques.

Ceci nous amène à poser la question suivante: pourquoi les Canadiens français ne se décident-ils pas tous à parler anglais? En effet, selon Vaillancourt, le fait de vouloir parler français au cœur d'un continent dont l'anglais est la langue dominante entraîne la baisse du pouvoir d'achat des Québécois.

« La volonté des francophones du Québec de vivre en français sur un continent anglophone signifie nécessairement que, toute chose étant égale par ailleurs, leur revenu en biens et services est moins élevé que s'ils acceptaient de vivre en anglais, car ceci implique qu'ils ne sont pas parfaitement intégrés aux marchés du travail et des biens et services du continent nord-américain » [1978, p. 298].

23. Ainsi, les courbes d'utilité traditionnelles se rapporteraient à des comparaisons entre biens appartenant à la même catégorie de besoins. Une approche quantitative, en termes de coût d'option, serait alors possible. Par contre, seule une préférence qualitative doit être exprimée lorsqu'il s'agit de besoins de deux ordres hiérarchiques différents. Dans cet esprit, voir Lutz et Lux [1979, p. 69] et Georgescu-Roegen [1954]; pour un point de vue différent, voir McKenzie et Tullock [1975, pp. 36-43].

24. Un sondage (à la Breton) auprès d'étudiants de première année, dont environ la moitié étaient à la faculté d'Administration, a d'ailleurs permis de confirmer cette hypothèse. Face à une discrimination anticipée, les  $\frac{2}{3}$  ne pensaient pas changer leur comportement universitaire;  $\frac{1}{3}$  pensaient étudier plus fort ou allonger la durée de leurs études; moins de 5% pensaient écourter la durée de leurs études ou de leurs efforts. Moins de 10% envisageaient de passer à un domaine sans discrimination.

Incidentement, ceci implique que les agents économiques et les groupes sociaux sont les esclaves du « marché ». C'est d'ailleurs, selon Latsis [1976, p. 22], l'un des axiomes de la théorie néo-classique. Le système économique crée sa propre logique et les agents économiques répondent à celle-ci sans chercher à changer les paramètres auxquels ils font face. L'homme doit s'ajuster au marché plutôt que le marché à l'homme<sup>25</sup>. Pourtant, il est clair que si la main-d'œuvre francophone québécoise est peu mobile, la stratégie optimale pour un gouvernement québécois est non pas de favoriser l'anglais et le libre-échange mais de s'assurer que les emplois restent ou soient créés en français au Québec<sup>26</sup>. Un exemple de réussite de cette politique est le Japon.

Mais admettons que les forces du marché soient inexorables et que la langue française condamne le québécois moyen à l'infériorité économique. Pourquoi celui-ci s'obstine-t-il à garder sa langue ? La réponse habituelle consiste à dire que le revenu global des masses populaires, c'est-à-dire le revenu monétaire plus le revenu psychique est supérieur grâce aux politiques nationalistes ou linguistiques (Breton, 1978, p. 659). Les masses acceptent des politiques nationalistes qui leur sont défavorables parce qu'elles ne disposent pas des informations nécessaires, ou parce que le coût pour obtenir cette information est trop élevé par rapport au gain qu'un individu donné pourrait en retirer. Par contre, l'élite de la population, les intellectuels, les artistes, les politiciens, tous ceux qui bénéficient de l'existence des barrières linguistiques en tenant un marché captif, ont intérêt à promouvoir des politiques linguistiques. Ces groupes étant peu importants, leur organisation en est facilitée. Et puisque ceux qui contrôlent les médias ont tout intérêt à ériger des barrières linguistiques, la population sera inondée de propagande nationaliste (Johnson, 1965, pp. 178 et 184). En somme, ce revenu psychique est surtout illusoire, sa véritable valeur par rapport au revenu monétaire est quasi-nulle<sup>27</sup>.

25. John Buchanan, l'un des principaux illustrateurs de la littérature du *Public choice*, a lui-même expliqué pourquoi une petite communauté pouvait être préférable à une communauté de plus grande taille. C'est que les mécanismes du marché et les institutions politiques sont impuissants à internaliser efficacement les biens publics. Mais dans une petite communauté, il est plus facile pour chacun de réaliser le tort qu'il pourrait causer à autrui, puisque les contacts interpersonnels sont plus fréquents, (d'où le slogan québécois : « on se parle »). Selon Robin Marris [1979, pp. 152-8], pourtant un spécialiste des grandes entreprises, l'importance économique de cet aspect du comportement moral des agents est trop souvent ignorée dans les débats sur le nationalisme.

26. Dès lors on comprend les craintes du gouvernement québécois devant la nouvelle charte canadienne, puisqu'elle garantit la mobilité de la main-d'œuvre. Si on ajoute à ceci les nouvelles obligations concernant la langue d'instruction, on est frappé de constater que seuls les anglophones peuvent y trouver leur compte.

27. C'est la position de Breton [1978] et Johnson [1965]. Par contre Migué [1979a, p. 35, n. 23] s'oppose à l'assimilation par la langue dominante prétextant des bénéfices dus à l'identification et à la culture. Nous verrons plus loin que si « revenu psychique » il y a, celui-ci bénéficie surtout aux classes aisées dont les besoins matériels, selon l'économie humaniste, ont été relégués à l'arrière-plan.

Par contre, si on accepte le point de vue humaniste, la langue, sa culture, le phénomène d'appartenance à un groupe bien défini, le sentiment de se distinguer des autres citoyens de l'Amérique du Nord, tout ceci fait partie d'un type de besoins sociaux qui se différencient des autres besoins plus directement liés aux ressources monétaires et matérielles, et qui ne peuvent leur être comparés en dollars ou en unités d'utilité<sup>28</sup>. La culture et la langue sont donc des phénomènes à part entière, qui ne peuvent être assimilés à de vulgaires considérations monétaires. Selon la hiérarchie des besoins des individus, le fait d'être francophone, ou québécois, ou acadien passe bien avant une infime augmentation du niveau de vie. Ceux qui abandonnent leur langue le font parce qu'ils ont résolu de modifier leur statut social et qu'ils croient que l'assimilation est le meilleur moyen d'y parvenir. « C'est ainsi qu'une personne accédant à un statut social élevé renoncera à sa langue maternelle au profit de la langue généralement parlée par les personnes occupant ce statut » [Dion, 1981, p. 16]<sup>29</sup>. Langue et culture font partie de l'identité d'un individu, tandis que Johnson, Breton, et Migué (sauf dans ses notes en bas de page) essaient de nous faire croire que nationalisme et identité culturelle sont imposés par l'élite à une populace ignare et facilement manipulée.

Laisser faire les soi-disant forces du marché, c'est-à-dire ne pas résister à l'effet d'attraction exercé par la langue dominante, l'anglais, effet multiplié par la domination de la propriété « étrangère », canadienne ou américaine, c'est laisser s'affaiblir la culture et les traditions québécoises, c'est bloquer le développement personnel de nombreux Québécois. En ce sens, on peut effectivement dire que le nationalisme, en autant qu'il contribue au développement harmonieux de la personne, est un bien collectif (Breton, 1964). Pour Gilles Paquet [1972, p. 17, n° 45] par exemple, une certaine dose de nationalisme ou de patrimoine culturel peut galvaniser les énergies de la population et aider à générer un progrès économique.

28. Breton [1978, p. 2], par exemple, prétend que « bien que cela puisse se révéler difficile en pratique, il est toujours possible, en principe, de donner une valeur monétaire aux avantages non monétaires ».

29. Breton et Breton [1980, pp. 59-60], même lorsqu'ils tiennent compte des relations de pouvoir, qu'ils nomment pouvoir organisationnel, continuent à prétendre que seule la suppression des barrières linguistiques peut assurer la résolution des conflits. Le modèle pan-canadien de l'intégration doit permettre aux individus, qui le désirent et qui le peuvent, de se faire valoir à l'extérieur de leur communauté, ce qui éliminerait les conflits! Ces auteurs ajoutent : « *In order for an individual from the smaller subsociety to be allowed to transfer into the larger one without undue difficulty, he must be careful to indicate clearly that his mobility is only individual and that he has no intentions whatsoever of acting on behalf of his subsociety or some of its organizations. This can be done for instance by avoiding reference to one's language...* » (p. 44). Breton et Breton auraient pu ajouter « *and to one's culture* ». L'étude de Veltman et al. [1979] démontre clairement l'existence d'une telle option et les dangers qu'elle représente pour la communauté dominée. Ceci explique que Breton et Breton ne se réfèrent jamais au modèle linguistique suisse qui représente l'antithèse du modèle pan-canadien.

Le gouvernement se doit d'intervenir dans le domaine linguistique parce que les francophones dont la hiérarchie des besoins n'incorpore pas des considérations culturelles et qui décident de transférer vers l'autre groupe linguistique ne peuvent inclure dans leurs décisions le coût collectif qu'ils infligent à l'ensemble de la communauté francophone à cause de leur départ et de l'affaiblissement numérique de la communauté. Ce dernier aspect est d'autant plus important que les conditions nécessaires à la concurrence parfaite sont inexistantes et que la taille confère un pouvoir organisationnel, c'est-à-dire, comme le présente Albert Breton [1978, p. 660], le pouvoir de procéder aux nominations, de décider des méthodes de production et de la nature de celle-ci, d'orienter la société<sup>30</sup>. Dans le cadre de cette analyse, on pourrait même ajouter que le départ de québécois francophones vers les autres provinces impose à la collectivité québécoise francophone un coût social moins élevé que l'assimilation de francophones à la collectivité anglophone du Québec puisque ceux-ci renforcent le pouvoir organisationnel de cette dernière.

Dans ce cadre, c'est-à-dire en acceptant l'idée que la langue, la culture et les traditions constituent des besoins primordiaux, il est clair que le gouvernement se doit d'intervenir. On pourrait cependant arguer que le gouvernement québécois se devrait d'encourager *tous* les Québécois à vivre en anglais. La logique serait la suivante: si tous les individus sont libres de choisir, l'attraction de la langue dominante conduira à des transferts qui se feront au détriment de ceux qui resteront à l'intérieur de la communauté francophone. L'état doit donc pousser ou contraindre tous les individus à s'intégrer à la communauté anglophone, afin que, le changement se faisant d'un seul bloc, aucun n'en subisse de retombées néfastes. Il est clair que pour les enfants, il serait suffisant de les envoyer dans des écoles anglaises et de les immerger dans la culture anglaise. Ceux-ci adopteraient les traditions anglaises et la communauté anglophone constituerait leur groupe d'appartenance<sup>31</sup>. Leur développement personnel n'en serait pas affecté. Le problème se situerait au niveau des adultes: toutes leurs valeurs sont incorporées dans leur histoire, la culture représentant leur acquis. Sauf à se situer dans le temps virtuel de l'économie néo-classique, où passé, présent et futur sont confondus, il est évident que cette politique linguistique est absurde puisqu'elle va à contre-courant de l'histoire vécue par chaque individu, en contradiction avec l'expérience humaine et culturelle acquise à travers le temps<sup>32</sup>. Le flux temporel est

30. Ce point avait été souligné trente ans plus tôt par François Perroux [1948]. Celui-ci utilisait le concept de *dominance*.

31. Dans le passé, cette possibilité était exclue parce que « qui perd sa langue perd sa foi ». Le salut éternel primait sur presque toute considération matérielle à court terme.

32. Je suppose ici que le québécois francophone a effectivement une culture et un comportement qui le distinguent des canadiens anglophones. Le fait est tellement admis parmi les sociologues qu'aucun de ceux-ci n'a jamais tenté une vérification empirique de

irréversible, dans la réalité et en économie. Dans le monde réel, il est impossible de repartir à zéro, avec de nouvelles préférences ou de nouveaux stocks de ressources. La culture et la langue compatibles avec le développement personnel ne peuvent être déterminées indépendamment de l'identité qui a été acquise dans le temps historique. On ne peut faire abstraction du passé<sup>33</sup>. La théorie néo-classique ne peut tenir compte de ces observations parce qu'elle est atemporelle.

Le laisser-faire et l'assimilation étant tous deux exclus, reste la francisation. Lorsque l'on tient compte de l'effet attracteur de la langue dominante, du pouvoir organisationnel possédé par la communauté anglophone et de l'existence du temps historique, la francisation est la seule politique linguistique rationnelle au Québec. Comme le précise Vaillancourt [1978, p. 305], que l'absence des francophones dans l'industrie et la finance soit due à la discrimination, à l'existence de réseaux d'information cloisonnés ou à des déficiences dans la langue anglaise, la loi 101 et la francisation des entreprises ne peuvent que contribuer à faire du français, la langue dominante au Québec, corrigeant ainsi les distorsions passées. En définitive, la langue d'un peuple est un bien public qui justifie l'intervention de l'État. Comme le remarquent Breton et Mieszkowski [1975, p. 31] ainsi que Migué [1979, p. 98], seule une action collective, menée par l'État peut permettre de briser le cercle vicieux du marché<sup>34</sup>.

L'investissement dans ce bien public aura généralement un taux de rendement positif, car comme nous l'avons déjà signalé, faire du français la langue de travail au Québec ne diminue pas nécessairement l'output de la province, puisque les francophones seront utilisés de façon plus rationnelle, et que leur productivité sera plus grande, puisqu'ils travaillent dans leur propre langue (Vaillancourt, 1978, p. 303)<sup>35</sup>. Seuls les anglophones (unilingues) peuvent y perdre au change, mais ils ont toujours la possibilité de quitter le Québec, ce qui n'est guère le cas des francophones. En ce sens, la réglementation concernant le système scolaire est une information-signal qui contraint les Québécois et les nouveaux arrivants à saisir toute l'ampleur de la nouvelle orientation linguistique du Québec<sup>36</sup>.

---

grande envergure. Evidemment, il est plus difficile de justifier par cette argumentation une politique nationaliste pour l'ensemble du Canada.

33. Vaillancourt et Lefebvre [1981], par exemple, étudient l'influence des antécédents familiaux.

34. Ceci n'empêche pas Migué (p. 139) d'affirmer que toute intervention « nationale » de l'état est « mauvaise ». On ajoutera qu'en France le gouvernement a pris de très nombreuses mesures afin de préserver la langue française. De telles mesures sont également prises, pour l'anglais, dans l'état de New York et dans celui de la Californie, preuve que l'anglais n'est pas « naturellement » la langue dominante de l'univers.

35. Le rapport d'Econosult [1981, pp. 48-54] identifie les causes des gains potentiels provenant de la francisation du monde du travail et de la consommation.

36. Le lecteur devrait maintenant être convaincu que les politiques poursuivies par Pierre-Elliott Trudeau dans les domaines de la langue, de la culture et des droits de l'homme

Si on omet l'hypothèse des attentes rationnelles (soulignée pour la première fois dans le contexte linguistique par Vaillancourt [1979, p. 543]), cette information est requise pour que les agents économiques prennent les décisions optimales.

Sauf à supposer un exode des entreprises établies au Québec, il n'existe vraiment qu'une raison qui pourrait laisser croire que le produit national québécois devrait décroître suite à une politique de francisation: les francophones seraient moins compétents que les anglophones. C'est, je pense l'avoir démontré, ce qui sous-tend les conclusions de ce que j'ai appelé la nouvelle approche néo-classique. Le fonctionnement du marché induirait les agents, dont la langue d'usage n'est pas la langue dominante et qui n'ont pas l'intention d'en changer, à sous-investir dans leur capital humain. C'est clairement la position de Migué [1979, 1979a] mais aussi en définitive celle de Breton [1975, p. 37; 1978, p. 666] puisque celui-ci en vient à supposer, indépendamment de l'aisance manifestée dans la langue dominante, que les francophones sont moins productifs que les anglophones. C'était aussi la position de Johnson [1965] à propos des indigènes et des étrangers.

### *Conclusion*

Les idées de réseaux d'information, de langue dominante ou de capital humain, comme les concepts développés par l'école de finances publiques de l'Université de Virginie, sont des contributions positives à la connaissance économique. Ce qui importe, c'est d'être prudent dans l'application de ces concepts, en tenant compte des réalités du monde réel, en allant au-delà des courbes d'utilité benthamites ou de l'axiome de concurrence pure. L'objectif de cet article est de montrer que les conclusions auxquelles sont parvenus Johnson, Breton et Migué reposent sur une vision de la réalité qui est particulière et qui n'est pas dépourvue d'une certaine représentation idéologique. La même approche, dans le cadre décrit par les post-keynésiens par exemple, peut conduire à des conclusions toutes opposées<sup>37</sup>. Évidemment, de nombreuses autres applications

---

se déduisent de la théorie politique libérale *et* de la théorie économique néo-classique. Il est postulé l'homogénéité des citoyens et l'égalité des chances. Tout individu est indépendant de la société qui l'entoure. Il n'existe aucune distorsion, ou si celles-ci existent, elles sont identiques partout au Canada (e.g. toutes les minorités sont dans la même situation). Ceci est principalement critiqué par Castonguay [1979] et Dion [1981, ch. 2]. On peut noter que Breton, dans son article de 1964, remercie H.G. Johnson et Pierre-Elliott Trudeau. Pour répondre à ses détracteurs, ce dernier ne manque jamais d'utiliser les conclusions de Breton lesquelles, nous l'avons vu, ne sont valables que dans un monde de concurrence parfaite (cf. Clarkson, 1978, pp. 61-2). Autrement dit, la politique linguistique fédérale se situe dans un modèle d'équilibre général d'où le temps est absent.

37. Ce cadre est décrit par Kregel et Eichner [1975, p. 1309].

sont possibles. Dans cet essai, nous nous sommes principalement limités aux implications du modèle JBM vis-à-vis le nationalisme et le marché du travail en général. Mais de même que Johnson, Breton et Migué s'aventurent, à partir de leur approche respective, à poser un diagnostic sur le monde académique, de même aurait-il été possible de les poursuivre sur ce terrain<sup>38</sup>.

## BIBLIOGRAPHIE

- ARROW, K.J. et F.H. HAHN, *General Competitive Analysis*, Holden-Day, San Francisco, 1971.
- BAUDRILLARD, JEAN, *Pour une critique de l'économie politique du signe*, Gallimard, Paris, 1972.
- BEAUJOT, RODERIC P., « A Demographic View on Canadian Language », *Analyse de Politiques*, hiver 1979, pp. 16-29.
- BERNARD, PAUL, ANDRÉE DEMERS, DIANE GRENIER et JEAN RENAUD, *L'évolution de la situation socio-économique des francophones et des non-francophones au Québec (1971-78)*, Office de la langue française, Éditeur officiel du Québec, 1980.
- BOULET, JAC-ANDRÉ, *La langue et le revenu du travail à Montréal*, Conseil Économique du Canada, Gouvernement du Canada, Hull, 1980.
- BRETON, ALBERT, « The Economics of Nationalism », *Journal of Political Economy*, #4, 1964, pp. 376-86.
- BRETON, ALBERT, « Nationalism and Language Policies », *Revue canadienne d'Économique*, novembre 1978, pp. 656-68.
- BRETON, ALBERT, *Le bilinguisme: une approche économique*, Institut de recherches C.D. Howe, Montréal, 1978a.
- BRETON, ALBERT et RAYMOND BRETON, *Why Disunity? An Analysis of Linguistic and Regional Cleavages in Canada*, L'Institut de recherches politiques, Montréal, 1980.
- BRETON, ALBERT et PETER MIESZKOWSKI, *The Returns to Investment in Language: The Economics of Bilingualism*, Document de travail, # 7512, Institute for Policy Analysis, University of Toronto, 1975.
- BRETON, ALBERT et PETER MIESZKOWSKI, « The Economics of Bilingualism », in Wallace E. Oates, édit., *The Political Economy of Fiscal Federalism*, Lexington Books, Lexington, 1977.
- BRETON, RAYMOND et GAIL GRANT, *La langue de travail au Québec*, L'Institut de recherches politiques, Montréal, 1981.
- CASTONGUAY, CHARLES, « Dimensions des transferts linguistiques entre groupes anglophone, francophone et autre d'après le recensement

---

38. Voir Lavoie [1982].



- canadien de 1971 », *Annales de l'Association canadienne-française pour l'avancement des sciences*, #2, 1974, pp. 125-31.
- CASTONGUAY, CHARLES, « Why Hide the Facts? The Federal Approach to the Language Crisis in Canada », *Analyse de Politiques*, hiver 1979, pp. 4-15.
- CLARKSON, STEPHEN, « Anti-Nationalism in Canada: the Ideology of Mainstream Economics », *Revue canadienne des études sur le nationalisme*, printemps 1978, pp. 45-65.
- DEHEM, ROGER, « Fact and Fantasy in the Unity Debate: Comments », *Analyse de Politiques*, été 1979, pp. 430-33.
- DION, LÉON, *Pour une véritable politique linguistique*, ministère des Communications, Gouvernement du Québec, 1981.
- ECONOSULT INC., *Étude sur les avantages et les coûts de la francisation*, Office de la langue française, Éditeur officiel du Québec, 1981.
- EICHNER, ALFRED S. et JAN KREGEL, « An Essay on Post-Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics », *Journal of Economic Literature*, décembre 1975, pp. 1293-312.
- GEORGESCU-ROEGEN, NICHOLAS, « Choice, Expectations and Measurability », *Quarterly Journal of Economics*, novembre 1954, pp. 503-34. Traduit in *La science économique: ses problèmes et ses difficultés*, Dunod, Paris, 1970, pp. 135-66.
- GEORGESCU-ROEGEN, NICHOLAS, *Energy and Economic Myths*, Pergamon Press, New York, 1976.
- HENRY, JACQUES, « Qui décide de quoi au Québec », in *Qui décide au Québec?*, (ASDEQ), Quinze, Montréal, 1978.
- HOCEVAR, TOUSSAINT, « Equilibria in Linguistic Minority Markets », *Kyklos*, #2, 1975, pp. 337-57.
- JOHNSON, HARRY G., « Problems of Canadian Nationalism », in *The Canadian Quandary*, McGraw-Hill, Toronto, 1963.
- JOHNSON, HARRY G., « A Theoretical Model of Economic Nationalism in New and Developing States », *Political Science Quarterly*, juin 1965, pp. 169-85.
- KEYFITZ, NATHAN, « Canadians and Canadiens », *Queen's Quarterly*, été 1963, pp. 163-83.
- LACROIX, ROBERT et FRANÇOIS VAILLANCOURT, *Les revenus et la langue au Québec (1971-1978)*, Éditeur officiel du Québec, Dossiers de la langue française, 1981.
- LATSIS, SPIRO, « A Research Programme in Economics », in Latsis, édit., *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1976.
- LAVOIE, MARC, « Deux notes sur la théorie néo-classique et le monde académique », document de travail, Université d'Ottawa, novembre 1982.

- LUTZ, MARK A. et KENNETH LUX, *The Challenge of Humanistic Economics*, Benjamin/Cummings, Menlo Park, 1979.
- MARRIS, ROBIN, *The Theory and Future of the Corporate Economy and Society*, North-Holland, Amsterdam, 1979.
- MASLOW, ABRAHAM H., *Vers une psychologie de l'être*, Fayard, Paris, 1972.
- McKENZIE, RICHARD et GORDON TULLOCK, *The New World of Economics*, R.D. Irwin, Homewood, 1975.
- MIGUÉ, JEAN-LUC, « Le nationalisme, l'unité nationale et la théorie économique de l'information », *Revue canadienne d'Économique*, mai 1970, pp. 183-98.
- MIGUÉ, JEAN-LUC, *L'économiste et la chose publique*, Presses de l'Université du Québec, Québec, 1979.
- MIGUÉ, JEAN-LUC, *Les nationalismes au Canada : perspective économique*, Institut de recherches C.D. Howe, Montréal, 1979a.
- PAQUET, GILLES, « The Multinational Firm and the Nation-State as Institutional Forms », in G. Paquet, édit., *The Multinational Firm and the Nation-State*, Collier-Macmillan, Don Mills, 1972.
- PERROUX, FRANÇOIS, « Esquisse d'une théorie de l'économie dominante », *Économie appliquée*, 1948, pp. 243-300.
- RAYNAULD, ANDRÉ et GÉRALD MARION, « Une analyse économique de la disparité inter-ethnique des revenus », *L'Actualité Économique*, janvier 1972, pp. 1-9.
- VAILLANCOURT, FRANÇOIS, « La Charte de la Langue Française du Québec : un essai d'analyse », *Analyse de Politiques*, été 1978, pp. 284-308.
- VAILLANCOURT, FRANÇOIS, « La situation démographique et socio-économique des francophones du Québec : une revue », *Analyse de Politiques*, automne 1979, pp. 542-52.
- VAILLANCOURT, FRANÇOIS, « Les attributs linguistiques et la détermination du revenu des hommes au Québec en 1971 : les groupes d'âge et d'éducation », *L'Actualité Économique*, juillet-septembre 1979a, pp. 426-47.
- VAILLANCOURT, FRANÇOIS et LISE LEFEBVRE, « Antécédents familiaux et connaissance de l'anglais chez les francophones du Québec », *L'Actualité Économique*, juillet-septembre 1981, pp. 343-57.
- VELTMAN, CALVIN J., JAC-ANDRÉ BOULET et CHARLES CASTONGUAY, « The Economic Context of Bilingualism and Language Transfer in the Montreal Metropolitan Area », *Revue canadienne d'Économique*, août 1979, pp. 468-79.
- WATKINS, MEL, « The Economics of Nationalism and the Nationality of Economics : A Critique of Neo-Classical Theorizing », *Revue Canadienne d'Économique*, novembre 1978 (supplément) pp. S87-S120.